

证券代码：002129

证券简称：TCL 中环

## TCL 中环新能源科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-08-27

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	光大保德信基金、南方基金、中信保诚基金、易方达基金、平安基金、汇安基金、东证资管、正圆基金、泉果基金、大家资产、摩根士丹利、泰康养老、国寿资管、高毅资产、瑞银资管、财通证券、中金公司、浙商证券、东吴证券、西部证券、太平洋证券、富瑞金融、华泰证券、海通证券、中信建投证券、长江证券、招商证券、中信证券、广发证券、国金证券、国泰君安证券、高盛证券等
时间	2024年8月27日
地点	天津
上市公司接待人员姓名	SVP-王彦君，CFO 兼 COO-张长旭，光伏材料 BG 负责人-李建军，董事、资本及投资者关系工作委员会召集人-廖骞，董事会秘书-秦世龙
交流内容及具体问答记录	<p><b>一、公司经营情况简介</b></p> <p><b>（一）经营业绩</b></p> <p>2024 年上半年，光伏产业链各制造环节产能快速释放，供需比进一步恶化，失衡加剧，新能源光伏材料业务进入非理性价格竞争状态；</p> <p>受光伏板块影响，公司上半年实现营业收入 162 亿元，同比下降 54%；归母净利润-31 亿元，同步下降 168%；业绩承压。公司始终坚守经营底线，含汇票的经营性净现金流 3.9 亿元，保持为正。资产负债率 55.3%，保持健康水位。</p> <p><b>分各板块来看：</b></p> <p>1) 新能源光伏材料：截至报告期末，公司晶体产能达 190GW，硅片出货同比增长 18.3%至 62GW，综合市占率达 23.5%，居全球第一。</p> <p>2) 新能源光伏组件业务：销售规模全口径达到 2.9GW，同比降低 1.7%。</p>

3) 半导体材料：在行业周期性波动下，产销规模持续增加，全球市占率同比上升 2pct，达到了 6.5%。

## **(二) 未来经营展望**

展望 2024 下半年，产业供需格局仍将在底部周期震荡，公司也将推动经营观念转型，加速组织变革和管理优化，力争做到：1) 在光伏晶体晶片业务扩大综合领先优势，实现更有质量的增长；2) 改善电池组件业务板块的经营现状；3) 加速海外在地化制造布局，推动中东项目尽快落地，改善 Maxn 经营困境，通过全球化战略的实施拉动 TCL 中环的长远健康增长。

## **二、交流问答**

**Q1: 硅片价格有一定的上涨，目前硅片的开工策略、对硅片价格的展望，以及对接下来走势的判断？**

回答：前期市场处于非理性、不可持续的恶性竞争状态，致使硅片价格持续下跌。我们也关注到友商把 N-G10 的价格调整到 1.15 元，我们认为这是非常理性的价格。公司整体的稼动率也会在满足客户要求的情况下，合理调整我们的库存，进行有序的生产。

**Q2: 管理层变动的的原因？**

回答：公司今年 8 月初公告，董事会收到沈总的辞任报告。沈总在任职 CEO 期间带领中环取得骄人的成长，成功穿越多轮周期。同时，也要看到在过去小一年的时间里，光伏行业面临前所未有的竞争态势。上半年公司的经营业绩承压，也对公司总体的组织能力、对公司高管团队的综合能力提出更高的要求。因此董事会经过审慎考虑接受了沈总的辞职，目前暂由公司董事长李董代行 CEO 职务，并进一步快速在内部推动新任 CEO 的聘任流程。

**Q3: 管理层变动对后续经营策略和战略是否有相关的调整？**

回答：关于我们目前对形势的判断和后续的经营策略和战略的变化，在管理层、CEO 变动之前，公司的核心管理团队对当前面临的经营形势在过去几个月是有过充分讨论的，并形成了共识；同时对我们现在要加速组织变革，提升公司的综合竞争力也有充分的共识。公司当前的战略没有变

化，也坚定“硅片全球市占率 NO.1，综合实力全球 NO.1”的战略目标，同时大股东和董事会都支持公司管理层推动经营观念转型，加速组织变革管理优化。

首先，对内要做到光伏晶体晶片业务扩大综合竞争优势，实现更有质量的增长。第二要改善电池组件板块的经营现状，重整业务策略，优化组织架构来逐步改善经营的业绩。第三，我们要加速海外在地化的布局，推动中东项目尽快落地并改善 Maxeon 方向的经营困境。我们希望通过全球化战略的实施，拉动中环下一阶段更有质量的增长。

对外，我们在积极的推动并参与产业的生态建设，减少恶性竞争，推动产品价格理性的恢复，这是有利于产业的健康发展和产业参与者的长远利益的。目前无论是晶片环节还是其他环节，亏损减产很严重。光伏从业者大部分对行业长远发展是有期望的，并致力于行业长远发展，是不接受非理性、长期的经营亏损。所以我们认为，整体的产业氛围还是开始往良性的趋势发展。对我们来说，这也是作为硅片行业的领军企业必须要做的事情。同时，我们也会在外部推动，在产业的低谷期审慎的评估，通过并购发展进一步增长和优化产业格局的机会。

**Q4: Maxeon 有 BC 和 TOPCon 电池的技术专利，最近行业方面对 TOPcon 和 BC 的专利的保护和打击有加强，公司做了什么准备来应对这个事情？**

回答：近几年来，专利在光伏行业里越来越重要。目前，电池是技术还可能会发生重大变化的唯一环节。TOPCon 技术，以及未来要延深到的 IBC 技术，Maxeon 是布局得比较早的，这也是中环并购 Maxeon 重要的原因之一。

目前在两个专利方面，我们也在策划很多工作。IBC 和 TOPCon 的优势，我们希望它在 Maxeon 的身上尽快发挥出来。

**Q5: 公司 3 分 3 的成本优势如何拆分？**

回答：从晶体拉晶维度来讲，我们有 2 分 5 的优势。细分拆分来看，柔性制造、柔性用料方面有 0.8 分/W 的优势；同时，拉晶方面，通过 TS 系列的技术，通过拉速、整棒率的提升，有 1.7 分/W 的优势。

从切片角度来讲，在大循环和跟随监测系统的综合优势，有 0.8 分/W

	<p>的优势。</p> <p><b>Q6: 沙特工厂的成本大概是什么水平? 是否未来有可能拿到当地的补贴? 这个工厂未来的目标客户主要是针对海内还是海外的产能?</b></p> <p>回答: 中东项目签约之前, 财务端对项目的可行性做了非常严密的财务数据模拟和测算。</p> <p>其中, 一个重要的边界数据来自于沙特当地, 包括当地的土地、人员、电力等成本, 以及沙特政府给到的补贴。另一个重要的边界来自于项目设计的本身。这些边界都要在未来几个月进行详尽的落实和论证, 这样才能确保财务测算在未来实施没有问题。当前阶段, 公司就是要在已经形成的财务可行性测算里确认和修订这些边界。</p> <p>当前具体的成本数据以及支持的情况还不能公开。随着沙特项目的进展, 公司会陆续给投资者公开更多的信息。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件 (如有, 可作为附件)	无
日期	2024 年 8 月 27 日